

C.P.C. N° 1140

ANT: Denuncia de Kemifar S.A. en contra
de Productos Roche Ltda.
Rol N° 147-00 CPC y 280-00 FNE.

MAT: Dictamen de la Comisión.

SANTIAGO, 03 NOV 2000

I. Antecedentes.

1.- Con fecha 27 de abril de 2000 la empresa Kemifar S.A. denunció a la Sociedad Productos Roche Ltda., por haber incurrido en conductas depredatorias en la adjudicación de un contrato de abastecimiento de 12 premezclas para la alimentación de animales, licitado por Agrícola Ariztía Ltda. para el periodo febrero 2000 - enero 2001, cuya denuncia rola a fs. 20 del expediente.

1.1. De acuerdo a lo informado por la denunciante, Productos Roche Ltda. ofreció precios que en promedio eran un 22,5% y un 27,5% menores a aquellos ofrecidos por Kemifar S.A. y BASF Chile S.A, respectivamente, las otras dos empresas que se presentaron a la licitación. Además, de acuerdo a estimaciones de la denunciante, los precios de Productos Roche Ltda. estaban un 20% por debajo de los costos de producción, tomando en cuenta los precios de importación de las vitaminas, minerales y otros microingredientes vigentes a la fecha de la oferta, y un 14% por debajo de los costos, de acuerdo a los precios de los insumos vigentes al momento de poner en marcha el negocio.

1.2. Como resultado de la licitación, Productos Roche Ltda. se adjudicó 4 premezclas, que representaban el 71,8% del volumen total licitado. Esto significó una pérdida de mercado para Kemifar S.A., empresa que a la fecha abastecía a Ariztía, valorada en US\$744.000.

1.3. La posibilidad de incurrir en prácticas depredatorias por parte de Productos Roche Ltda. se basaría en su posición dominante en el mercado nacional de vitaminas, su capacidad ociosa y la posibilidad de solventar financieramente guerras de precios a través de subsidios provenientes de otros negocios (se señala explícitamente el negocio de núcleos alimenticios para la producción de salmones). Agrega la denunciante que la condición de subsidiaria de Productos Roche Ltda., cuya matriz es F. Hoffman La Roche Ltd. de Suiza, o bien le permitiría vender sin margen de utilidad, ya que este margen se lograría en la venta de vitaminas de la matriz a la subsidiaria chilena, o bien el uso de Notas de Crédito en la compraventa de vitaminas entre matriz y subsidiaria reduciría los costos de esta última, dejándola en condiciones de reducir sus precios a clientes, con la consecuente distorsión y daño a la competencia.

1.4. A modo de antecedentes adicionales sobre "la estrategia global de la empresa denunciada, con el objetivo de monopolizar el mercado de las vitaminas y premezclas", la denunciante describe conductas anticompetitivas en la industria de alimentos balanceados para salmones y en la de alimentos para broilers, aves de postura, cerdos y pavos (la misma industria materia de la denuncia). En esta última industria, Productos Roche Ltda. habría convenido el abastecimiento de vitaminas con uno de los principales competidores,

Veterquímica Ltda., dando origen a un eventual reparto de mercado. Este acuerdo habría quedado de manifiesto en la licitación de Agrícola Ariztía, donde Veterquímica Ltda. se desistió de participar para no competir con Productos Roche Ltda.

1.5. Otro hecho que involucra a la denunciada es el conflicto suscitado en 1993 con Veterquímica Ltda., la que presentó una denuncia contra Productos Roche Ltda. por precios depredatorios en la venta de premezclas de vitaminas y minerales para alimentos de uso animal. La Comisión Preventiva Central, en su Dictamen N° 902, de 2 de mayo de 1994, concluyó que Productos Roche Ltda. actuó con una política de precios depredatorios al vender algunas premezclas bajo sus costos medios variables, pero en razón de que la empresa denunciada no tenía una posición dominante, que sí ostentaba la denunciante, previno que eventuales conductas anticompetitivas que pudieran producirse en el futuro fueran investigadas por la Fiscalía Nacional Económica. Veterquímica reclamó a la H. Comisión Resolutiva, la que por Resolución N°417, de 21 de junio de 1994, previno a Productos Roche Ltda. de que no podía volver a incurrir en conductas como la denunciada. A fojas 50 y 53 rolan los mencionados Dictamen y Resolución, respectivamente.

1.6. Adicionalmente se describen algunos conflictos de F. Hoffman La Roche Ltd. con organismos antimonopolios estadounidenses, surgidos a raíz de la introducción masiva de vitaminas de origen chino en el mercado mundial, a partir de 1995.

1.7. En definitiva, Kemifar S.A. solicitó a la Comisión Preventiva Central que resuelva: a) establecer un marco regulatorio del mercado de premezclas para alimentos de uso animal, y b) requerir la aplicación de sanciones a Productos Roche Ltda.

1.8. La denuncia fue acompañada de 16 anexos, para los cuales se solicitó reserva, a excepción de dos de ellos. En estos anexos se describe el mercado chileno de las premezclas para la alimentación de animales; se presentan copias de documentos relacionados con la licitación de Agrícola Ariztía Ltda.; se efectúan estimaciones de costos y, además, se acompañan copias de documentos relacionados con la participación de organismos antimonopolios de EE.UU. en investigaciones que involucran a F. Hoffman La Roche Ltd.

2.- Con fecha 9 de junio de 2000 la empresa Productos Roche Ltda. dio respuesta a la denuncia formulada en su contra, contestación que rola a fojas 81.

2.1. En lo sustancial, la denunciada primero señala que el mercado de premezclas alimenticias para animales es competitivo, no hay barreras a la entrada y Productos Roche Ltda. no tiene posición dominante en el mismo. Esta última afirmación la sustenta en las participaciones de mercado de la empresa, que no superan el 31% de acuerdo a 4 clasificaciones del referido mercado (con información a diciembre de 1999). De hecho, en todas esas clasificaciones la denunciada es superada por Veterquímica Ltda. y en dos de ellas es superada por la misma denunciante. La otra empresa relevante de este mercado es BASF, que en una de las clasificaciones alcanza un 20% de participación. La ausencia de barreras a la entrada se sustenta en el hecho de que tanto Agrícola Super S.A., Agrícola Ariztía Ltda. como Trouw Chile S.A. tienen capacidad de fabricar sus propias premezclas. Es decir, los mismos compradores de premezclas tendrían la capacidad de convertirse en competidores en la industria. Se añade que no existen barreras naturales ni legales, administrativas, operacionales o económicas para la entrada del producto, ni para la incorporación de nuevos fabricantes al mercado.

2.2. En segundo término, respecto a la relación entre costos de los insumos y precios ofrecidos, se señala que la determinación de un precio puede obedecer a distintos factores, que cada oferente pondera y evalúa según sus perspectivas actuales y/o futuras. Concretamente, se dice que los precios de Productos Roche Ltda. estuvieron fuertemente influidos por los precios esperados de los insumos principales, que son las vitaminas, cuyo conjunto ponderado arrojaba una disminución de 40%.

2.3. En tercer lugar, la denunciada plantea los elementos conceptuales que definen una conducta depredatoria, de acuerdo a la evidencia de otros países, y aplica esos conceptos al caso en cuestión. Vuelve a sostener que Productos Roche Ltda. no es dominante, si bien no es la variable más relevante a considerar. En cuanto a la capacidad financiera que le otorgarían los subsidios provenientes del mercado de las vitaminas o de las premezclas para salmones, se sostiene que Productos Roche Ltda. está "divisionalizada" bajo estrictas normas de autofinanciamiento para cada unidad de negocios. Con todo, el criterio de barreras a la entrada es el más importante y para el caso bajo estudio éstas serían inexistentes, tanto por el hecho de que entre 1993 y 1997 se instalaron 3 plantas de premezclas como por la capacidad de autoproducción de los dos principales compradores de premezclas para broilers y por la amenaza de nuevas entradas al mercado.

2.4. En cuarto lugar, basándose en las matrices de costeo de las premezclas adjudicadas, la denunciada sostiene que en ningún caso fijaron precios bajo el costo variable medio. Con ello no sólo se demuestra que no se dan las condiciones necesarias para una estrategia depredatoria, sino que tampoco se observa la conducta denunciada.

2.5. Finalmente, rechaza las imputaciones sobre una eventual colusión entre Productos Roche Ltda. y Veterquímica Ltda., señalando que aparentemente esta última no fue invitada a participar en la licitación de Agrícola Ariztía Ltda. y que Productos Roche Ltda. sólo sería la tercera proveedora de vitaminas de Veterquímica, detrás de BASF y Rhone Poulenc.

3.- A fojas 107 rolan las observaciones de la denunciante a los descargos de la denunciada, recibidas con fecha 6 de julio de 2000. Las observaciones relevantes para la investigación son las siguientes:

3.1. La denunciante reconoce que Veterquímica Ltda. no fue invitada a participar en la licitación de Agrícola Ariztía, aunque mantiene sus apreciaciones respecto a la relación entre Veterquímica Ltda. y Productos Roche Ltda., basándose en la coincidencia entre el aumento de importaciones de vitaminas por parte de Productos Roche Ltda. y la disminución por parte de Veterquímica Ltda.

3.2. La forma de pago acordada entre Productos Roche Ltda. y Agrícola Ariztía Ltda. no contemplaba ajuste del tipo de cambio entre la fecha de facturación y la fecha de pago efectivo. Esto significa que una subestimación del tipo de cambio por parte de Productos Roche Ltda. incidiría en un aumento de costos que no se vería reflejado en los precios. La denunciante sostiene que los antecedentes permitían prever una tendencia alcista del dólar y que, de hecho, una estimación ex post muestra que efectivamente el tipo de cambio fue superior en un promedio de 3,7% entre las fechas de facturación y las fechas de pago.

3.3. La denunciante refuta lo señalado por la denunciada en cuanto a que no es una empresa dominante en el mercado de las premezclas. Según la denunciante, hay que considerar que Productos Roche Ltda., en el primer cuatrimestre de este año, participó con más de un 60% en la importación de vitaminas para uso en premezclas, representando estos insumos sobre el 80% del costo total de las premezclas. Considerando además que Productos Roche Ltda.

es subsidiaria de F. Hoffmann La Roche Ltd., una de las principales abastecedoras de vitaminas en el mercado mundial, la posición dominante de la denunciada es innegable. Por otra parte, al calcular la participación de mercado de Productos Roche Ltda. con posterioridad a la adjudicación del contrato con Agrícola Ariztía Ltda., ésta alcanza el 36,17% en el mercado de premezclas, situándola como la más grande, seguida de Veterquímica Ltda., con un 32,86%, y dejando a Kemifar S.A. con un 10,24%. Más aún, si se excluye del mercado de premezclas para broilers la porción que corresponde al acuerdo entre Veterquímica Ltda. y Agrícola Super S.A. sobre abastecimiento de premezclas, la licitación de Ariztía pasaba a ser casi el 100% del mercado de broilers, con lo cual Productos Roche Ltda. pasó a ser la empresa dominante en ese segmento.

3.4. Respecto a la ausencia de barreras a la entrada sostenida por la denunciada, la denunciante señala, primero, que es muy difícil el ingreso de un nuevo actor que no tenga algún grado de asociación importante con un fabricante de vitaminas. Segundo, si bien es cierto que clientes tales como Agrícola Ariztía Ltda. y Agrícola Super S.A. tienen la capacidad necesaria para producir sus propias premezclas, en la práctica no lo hacen porque les resulta más barato, eficiente, seguro y cómodo adquirirlas externamente.

3.5. En relación a la jurisprudencia, la denunciante se refiere al Dictamen N° 902 de 1994 y particularmente a la Resolución N° 417 de igual año, postulando que la conducta de Productos Roche Ltda. había sido calificada como contraria a la libre competencia, independientemente de que no tuviera una posición dominante. Sin embargo, no fue sancionada exclusivamente porque la denunciante en esa oportunidad -Veterquímica Ltda.- era quien tenía la posición de dominio. A diferencia de ese caso, Kemifar S.A. no ostenta tal posición dominante y de hecho su participación es triplicada por la de Productos Roche Ltda.

3.6. En relación a los costos informados por Productos Roche Ltda., la denunciante formula varias observaciones. Primero, señala que estimaciones de precios futuros de los insumos, sin la suficiente base, no pueden justificar comportamientos contrarios a la libre competencia. Segundo, Productos Roche Ltda. no habría respetado algunas concentraciones de insumos requeridas por Agrícola Ariztía Ltda., distorsionando los cálculos de costos presentados por la denunciada. Tercero, utilizando información de las importaciones realizadas por Productos Roche Ltda., se puede verificar que en los tres primeros meses de entrega de productos a Agrícola Ariztía Ltda. los precios de la denunciada fueron inferiores al costo medio variable. Cuarto, hay una serie de insumos necesarios para la producción de premezclas que fueron omitidos o su valor subestimado por Productos Roche Ltda. en sus cálculos de costos.

4.- A fs. 129 Kemifar S.A. agregó los siguientes antecedentes y observaciones:

4.1. Bajo solicitud de reserva se informó sobre el listado de clientes actuales de esa empresa y su volumen de ventas, incluyendo la importancia que representan en las ventas y utilidades de Kemifar S.A. los contratos de abastecimiento de premezclas con Agrícola Ariztía Ltda. Esta información indica que Kemifar S.A. tenía al menos 12 clientes en 1999 (pero se podría inferir que el número de clientes está sobre 30), siendo Agrícola Ariztía Ltda. el principal, con una participación menor al 25% del total de ventas y utilidades de Kemifar S.A. Sin embargo, en la línea de premezclas, Agrícola Ariztía S.A. representaba sobre el 55% de las ventas de Kemifar S.A. en el año 1999. De acuerdo a lo informado, además se debe considerar la relevancia de los negocios con Agrícola Ariztía Ltda. en la absorción de costos fijos, gastos generales y mano de obra directa, así como en la gestión de abastecimiento, por los mayores volúmenes de compra a los que

se accede. Además se destaca el impacto de la pérdida de este negocio por el menoscabo de la imagen comercial ante clientes y proveedores.

4.2. En relación a los fundamentos que se tuvieron en consideración para sostener la existencia de barreras a la entrada a este mercado, se menciona la importancia de las barreras relacionadas con las ventajas en costos absolutos por parte de las empresas establecidas y las economías de escala. Respecto a la ventaja en costos absolutos, primero se menciona el control de técnicas superiores por parte de empresas establecidas, debido a la complejidad técnica involucrada, y se repite un argumento anteriormente presentado sobre la decisión adoptada por los grandes clientes en orden a contratar externamente el abastecimiento de premezclas, en vez de producirlas ellos mismos. En segundo lugar se menciona el control de materias primas, repitiendo un argumento anterior sobre la alta concentración de las importaciones de vitaminas, donde la denunciada participó el primer cuatrimestre del año 2000 con un 61%, y la dificultad para el ingreso de nuevas empresas que no tengan un grado de asociación importante con un fabricante de vitaminas. En tercer lugar se mencionan los recursos de capital, enfatizando la capacidad financiera de la denunciada, proveniente de las ventas en otros negocios (medicamentos, cosméticos, saborizantes, colorantes), lo cual le permitiría aplicar subsidios cruzados. Respecto de las barreras por economías de escala, se menciona la ventaja que otorga la integración vertical entre el negocio de los insumos principales (vitaminas) y el del producto final (premezclas) a la empresa denunciada y a BASF Chile S.A.

5.- A fojas 162 rolan los antecedentes solicitados por la Fiscalía a Productos Roche Ltda., recibidos con fecha 28 de julio de 2000 y que se resumen a continuación:

5.1. La única sociedad relacionada con la matriz F. Hoffmann La Roche Ltd. que desarrolla actividades en Chile es Productos Roche Ltda.

5.2. La división Vitaminas de Productos Roche Ltda., a través de la cual se comercializan las premezclas, aportó aproximadamente un 63% de las ventas totales de la empresa en el año 1999 y un 64% en el primer semestre de 2000. Asimismo, del total de ventas de esta división, aproximadamente un 0,4% correspondió a las ventas dirigidas a Agrícola Ariztía Ltda. en el año 1999 y un 1,7% en el primer semestre de 2000. Información detallada del listado de clientes y ventas se envió bajo solicitud de reserva.

5.3. Se adjuntó la cotización de insumos presentada por Productos Roche Ltda. a Agrícola Ariztía Ltda. en diciembre de 1999, para que esta última evaluara la factibilidad de importar directamente y elaborar su propia premezcla.

5.4. Frente a la consulta formulada respecto de los fundamentos que se tuvieron en consideración para la proyección de precios futuros de los insumos, se señala que "...los niveles de costo de los insumos vitaminas fueron ajustados al precio de mercado y de reposición al 18 de diciembre de 1999. Esa base para el precio se estimó razonable por la evolución experimentada efectivamente por los precios de las vitaminas a la baja, cuyo conjunto ponderado, dentro de la premezcla solicitada, arrojaba una constante y significativa disminución, evolución que podía proyectarse para estimar que se mantendría sustancialmente, como efectivamente ha sucedido." Por otra parte, se adjuntó bajo solicitud de reserva información detallada sobre los precios efectivos de los insumos adquiridos para las premezclas vendidas a Agrícola Ariztía Ltda.

6.- A fs. 166 rolan los siguientes antecedentes solicitados por la Fiscalía a Agrícola Ariztía Ltda.:

6.1. Se presentaron, con solicitud de reserva, los precios ofertados por Productos Roche Ltda., detallándose los precios cobrados hasta el 30 de junio y aquellos cobrados desde el 1° de julio. De estos antecedentes se desprende que a partir del 1° de julio los precios se reajustaron en algo más de 7% (medidos en dólares estadounidenses).

6.2. Frente a la consulta sobre la factibilidad económica de autoabastecerse de premezclas, se respondió con una estimación del ahorro en costos que significó el contrato de abastecimiento con Productos Roche Ltda., cuyos detalles se entregaron bajo solicitud de reserva. En términos generales, este ahorro en costos se puede estimar en 5% aproximadamente.

7.- Por oficio N° 876, de 6 de octubre de 2000, que rola a fs. 173 y siguientes, el Sr. Fiscal Nacional Económico informó sobre los antecedentes relacionados con esta denuncia y remitió a esta Comisión el expediente sobre la investigación de ese Servicio Rol N° 280-00 F.N.E., y un cuaderno separado de documentos reservados acompañados por las partes.

II. Consideraciones de la Comisión.

En relación con los antecedentes expuestos, esta Comisión debe expresar que comparte las conclusiones formuladas por el Sr. Fiscal Nacional Económico en su oficio N° 876 antes citado, y los fundamentos de las mismas, motivo por el cual declara que procede acoger la denuncia planteada por la empresa Kemifar S.A. en contra de la sociedad Productos Roche Ltda.

Ello, en razón de las siguientes consideraciones principales:

1.- De los antecedentes aportados por la propia denunciada se desprende claramente que en 3 de las 4 fórmulas adjudicadas por Ariztia - Broiler (pre)inicial, Broiler intermedio y Broiler final- aquella ofertó precios por debajo de los costos económicos. En efecto, las matrices de costeo presentadas por la denunciada para estas fórmulas indican que el costo total estimado, sin incluir ningún margen de utilidad, era exactamente el mismo que el precio ofertado en la licitación. Por lo tanto, más allá de cualquier discusión sobre las metodologías utilizadas para cuantificar los costos de los insumos, esto es, precios históricos versus precios futuros estimados, o de probables omisiones de algunos insumos, es indiscutible que la propia denunciada ofertó precios que, a su juicio, no reportarían ninguna utilidad a la empresa, de modo tal que tales precios estaban por debajo de los costos económicos, entendiéndose por éstos, aquellos que incluyen algún margen de utilidad.

Así consta de los propios documentos acompañados por la empresa Roche Ltda. a fs. 56 y 74 y del reconocimiento que ha formulado de que los costos medios totales variables y fijos que indica respecto de esos productos correspondieron exactamente a los precios ofrecidos por ellos en la licitación.

En consecuencia, corresponde dar por acreditado que la denunciada ofreció precios predatorios por sus productos, con motivo de la licitación a que convocó la empresa Agrícola Ariztia Ltda., lo que le permitió obtener la adjudicación del negocio licitado, desplazando a sus demás competidores, entre otros, a la empresa Kemifar S.A.

2.- Los antecedentes acompañados en relación con el mercado en cuestión autorizan, además, para formular las siguientes precisiones:

2.1. Ariztia es el principal cliente de Kemifar y un importante poder comprador de estos productos en el mercado. En 1999, representó un 57,5% de las compras de premezclas y un 25% del total de ventas de Kemifar. La pérdida

de la licitación representaría para esta empresa una disminución de ingresos del orden de US\$ 746.000.

2.2. De las 12 premezclas licitadas por Ariztía, si bien Roche se adjudicó sólo 4 de ellas, éstas representan un 71,8% del volumen total en toneladas y un 65,2% del valor total en dólares. La importancia de estas 4 premezclas para Roche queda de manifiesto al observar que justamente en ellas Roche disminuyó más los precios bajo el costo que en relación con las otras 8 premezclas restantes.

2.3. Roche en la actualidad, a causa de la adjudicación, es dominante en el mercado de las premezclas. En efecto, según sus propios datos, en 1999 concentró un 31,3% del mercado, similar al 32,9% de Veterquímica (mayor productor) y superior al 15,1% de Kemifar, que incluso tiene una participación menor que Basf, cuarto competidor con un 20%. Si se considera la adjudicación a favor de Roche de la licitación convocada por Ariztía, dicha empresa aumentó su participación a un 36,2% del mercado, superior a Veterquímica y Kemifar, esta última con sólo un 10,2%. Roche, además, es dominante en el mercado de las vitaminas, que constituyen un 80% del costo de las premezclas. En el primer cuatrimestre del 2000, Roche importó un 60% de las vitaminas puras.

2.4. En los últimos 5 años no se han incorporado nuevas empresas de premezclas al mercado. Todo nuevo competidor, en la actualidad, para ingresar al mercado requeriría de una asociación estratégica con un productor de vitaminas a nivel mundial. Dada la existencia de un oligopolio entre Roche y Basf, a nivel mundial, es difícil que un nuevo competidor ingrese al mercado. Lo anterior representa una fuerte barrera a la entrada, como se desprende del informe de la Fiscalía que rola a fs. 85 del expediente correspondiente al dictamen N° 902, de 1994, de esta Comisión Preventiva.

Por otra parte, Roche posee una importante capacidad financiera, considerando que gran parte de sus ventas proviene de los medicamentos para uso humano, cosméticos, colorantes y afines. Dicha capacidad financiera representa también una importante barrera a la entrada y plantea una desigualdad frente a sus competidores.

3.- Mediante el Dictamen N° 902, de 2 de mayo de 1994, esta Comisión Preventiva Central, conociendo de una denuncia similar de Veterquímica Ltda. en contra de Roche Ltda., en relación con este mismo mercado, idénticos productos e igual conducta predatoria, si bien declaró que la práctica en que había incurrido Roche no autorizaba para acoger esa denuncia, por las razones que se consignan en ese dictamen, acordó, sin embargo, formular una clara prevención, en el sentido de que la Fiscalía debía mantener en observación este mercado, durante un lapso prudente, con el propósito de evitar que en el futuro la empresa Roche incurriera nuevamente en las referidas conductas anticompetitivas.

El citado Dictamen fue recurrido por Veterquímica Ltda. ante la H. Comisión Resolutiva, la que por Resolución N° 417, de 21 de junio de 1994, no obstante rechazar dicho recurso por haber sido presentado en forma extemporánea, rectificó de oficio sus conclusiones, en los términos siguientes:

"No obstante lo anterior, y ejerciendo las facultades que confiere a este Tribunal el artículo 17 del Decreto Ley N° 211, de 1973, se previene a la Sociedad Productos Roche Ltda. que no puede volver a incurrir en conductas como la denunciada por Veterquímica y comprobada por la Fiscalía Nacional Económica e incluso reconocida por el Dictamen N° 902, de la Comisión Preventiva Central, pues ella, a juicio de esta Comisión, constituye a lo menos un entorpecimiento de la competencia, aun cuando se haya mantenido por un lapso de sólo tres meses".

Dispuso también la H. Comisión Resolutiva que se transcribiera su pronunciamiento a esta Comisión Preventiva Central, a fin de que tuviera "presente en el futuro la opinión de este Tribunal sobre la materia objeto del dictamen".

4.- De todo lo anterior esta Comisión desprende las siguientes conclusiones principales:

4.1. La sociedad Roche Ltda., mediante una oferta a precios predatorios, se adjudicó los principales productos de la licitación convocada por Agrícola Ariztía Ltda., importante poder comprador de premezclas para alimentos de animales.

4.2. Con motivo de esta adjudicación, a precios predatorios, Roche pasó de una posición de mercado preponderante (31%) a una posición dominante de mercado (36%), disminuyendo sustancialmente la participación de mercado de Kemifar, según se desprende del siguiente cuadro:

**PARTICIPACIONES DE MERCADO
(premezclas)**

	Antes de la licitación (Dic - 99)	Después de la licitación (Dic - 99)
Roche	31%	36%
Verterquímica	33%	33%
Basf	20%	20%
Kemifar	15%	10%
Otras	1%	1%

4.3. La situación de mercado que existía al 2 de mayo de 1994, fecha del Dictamen N° 902, de esta Comisión, que desestimó la denuncia de Veterquímica contra Roche por precios predatorios en la venta de premezclas para animales, es distinta a la que existía a diciembre de 1999, fecha de la licitación convocada por Ariztía, materia de la presente denuncia.

En efecto, en 1994 Roche era una empresa que entraba al mercado mediante una política promocional de precios predatorios que sólo fue temporal (tres meses). A la fecha del mencionado dictamen ya había puesto término a esa promoción y en la industria no se constataron barreras a la entrada.

En cambio, a diciembre de 1999, Roche tenía ya un 31% del mercado, pasando a ocupar una posición de predominio después de la licitación, al alcanzar el 36% del mercado. Sus precios predatorios dejaron de ser temporales y relacionados con una determinada promoción del producto, ya que dichos precios al menos regirán durante toda la vigencia de los contratos materia de adjudicación. Por otra parte, a la fecha Roche tiene una importante integración vertical en la producción de premezclas y vitaminas, observándose en este mercado, además, las barreras de entrada aludidas en el cuerpo de este dictamen.

4.4. En otro orden de consideraciones, es preciso tener presente que el artículo 14 del Decreto Ley N° 211, de 1973, hace responsables a las empresas y personas que han ejecutado hechos, actos o conductas que sean calificados como contrarios a la libre competencia por los organismos creados por el propio Decreto Ley N° 211, de 1973, a partir de la fecha en que se les notifique el respectivo dictamen o sentencia dictado por las Comisiones.

La empresa Roche, no obstante haber sido oportunamente notificada de esos pronunciamientos, no ha dado cumplimiento a las decisiones y advertencias que le fueron expresamente formuladas por las Comisiones antes señaladas, en orden a no cobrar precios predatorios por sus productos, por lo cual esta Comisión no puede menos que representar a la referida empresa haber sido contumaz al persistir en su conducta abusiva y depredadora del mercado de las

premezclas para animales, y haber incurrido incluso en un verdadero desacato respecto del fallo de la H. Comisión Resolutiva.

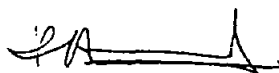
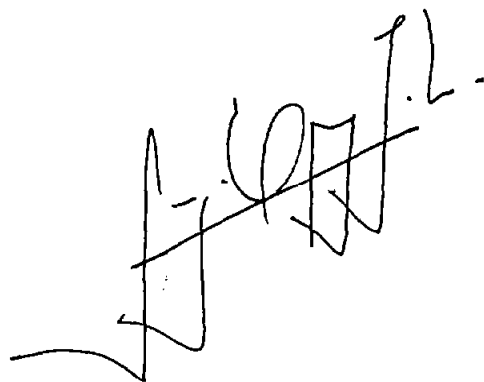
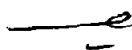
Estima por ello esta Comisión que Roche se ha hecho acreedora a la aplicación de las sanciones correspondientes, por concurrir a su respecto circunstancias agravantes de responsabilidad al reincidir en un comportamiento comercial que le había sido reprochado con anterioridad y que corresponde calificar de competencia desleal al desplazar a sus oponentes en la licitación mediante precios predatorios, mientras éstos ofrecían sus productos a precios reales de mercado.

III. Conclusiones

Por las consideraciones expuestas, esta Comisión acoge la denuncia formulada por Kemifar S.A. en contra de Roche Ltda. y declara que esta última empresa ha incurrido en una conducta contraria a la libre competencia, en los términos señalados en este dictamen, sin perjuicio de solicitar al Sr. Fiscal Nacional Económico que, si lo estima procedente, requiera ante la H. Comisión Resolutiva que aplique a dicha empresa las sanciones que fueren pertinentes, por no haber dado cumplimiento a la sentencia de este Tribunal, contenida en su Resolución N° 417, de 21 de junio de 1994.

Notifíquese a las empresas Kemifar S.A. y Roche Ltda. y al Sr. Fiscal Nacional Económico.

El presente dictamen fue acordado en sesión de 20 de octubre de 2000, de esta Comisión Preventiva Central, por la unanimidad de sus miembros presentes, señores Sergio Espejo Yaksic, Presidente, Claudio Juárez Muñoz y Rodemil Morales Avendaño.



PAOLA HERRERA FUENZALIDA
Secretaria - Abogado
Comisión Preventiva Central